CASE STUDY PIXELART

INDIVIDUELLE KPI-DASHBOARDS **MIT TROI UND POWERBI**

Die Herausforderung

Troi ist bei pixelart bereits seit 10 Jahren im Einsatz. Es ist Dreh- und Angelpunkt für das tägliche Projektgeschäft.

Die Datenbasis in Troi bietet pixelart eine Vielzahl an Reporting-möglichkeiten. Für die spezifischen Anforderungen des Controllings wurden jedoch andere Darstellungsoptionen notwendig.

Um Teamauslastungsreports, Projekt- und Umsatzforecasts zu erstellen, wurden Daten aus Troi exportiert und händisch in verschiedenen Excelreports zusammengestellt.

Hierfür fielen jedoch jeden Monat bis zu drei Arbeitstage an. Um diese Ressourcen einzusparen, wurde für pixelart eine PowerBI-Schnittstelle eingerichtet, um die zuvor händisch erstellten Reports zu automatisieren.

Die Lösung

Die für pixelart individuell in PowerBI aufgesetzten Reports übertragen die Daten aus Troi und speisen damit Echtzeit-Dashboards, die alle relevanten Daten in gewünschter Form aufbereiten.

Hierfür wurden die Daten zunächst systematisiert und an den Buchhaltungsprozess angeglichen, damit Umsatzreporting und Forecast entsprechend den gebuchten Leistungen ausgewertet werden konnten.

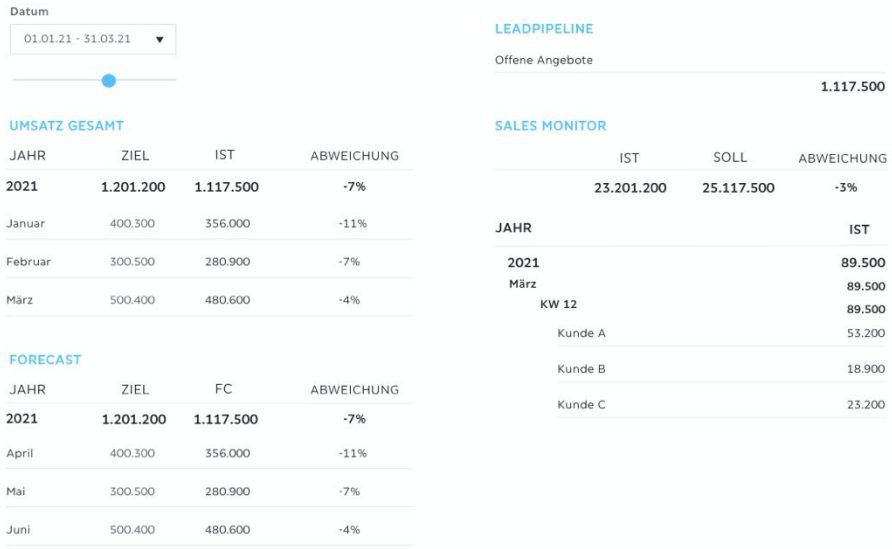
Die Echtzeit Auswertungen von PowerBI helfen uns täglich eine schnelle Übersicht zu erhalten. Monatsauswertungen sind dadurch für mich passé, Tendenzen können viel zeitnaher erkannt und darauf eingegangen werden.

Mirja Wohlfeil
Assistant to the Board, pixelart

Die Dashboards für pixelart umfassen Umsatzreportings und Forecasts auf Business Unit Ebene sowie ein Kundenreporting.

Die Reports

GESCHÄFTSBERICHT / KPI DASHBOARD



Datum

01.01.21 - 31.03.21

UMSATZ GESAMT

JAHR	ZIEL	IST	ABWEICHUNG
2021	1.201.200	1.117.500	-7%
Januar	400.300	356.000	-11%
Februar	300.500	280.900	-7%
März	500.400	480.600	-4%

FORECAST

JAHR	ZIEL	FC	ABWEICHUNG
2021	1.201.200	1.117.500	-7%
April	400.300	356.000	-11%
Mai	300.500	280.900	-7%
Juni	500.400	480.600	-4%

LEADPIPELINE

Offene Angebote	
	1.117.500

SALES MONITOR

	IST	SOLL	ABWEICHUNG
	23.201.200	25.117.500	-3%

JAHR	IST
2021	89.500
März	89.500
KW 12	89.500
Kunde A	53.200
Kunde B	18.900
Kunde C	23.200

*Beispieldaten

Der KPI Report umfasst den Umsatz des laufenden Geschäftsjahres sowie einen 3 Monats Umsatz-Forecast. Dabei werden auch Abweichungen auf Monats- und Jahresebene erfasst.

Der Sales Monitor zeigt den Wert der aktuell beauftragten Projekte auf Kundenebene und die Leadpipeline die Summe aller aktuell angebotenen Projekte.

KUNDENRENTABILITÄT

KUNDE	SOLL EL VK	SOLL FL VK	IST EK	RECHNUNG	DBI	R/I
Kunde A	88.600,00	0,00	46.500,00	68.000,00	22.300,00	32%
Kunde B	32.700,00	530,00	2.700,00	6.000,00	3.700,00	58%
Kunde C	26.600,00	0,00	7.300,00	8.200,00	800,00	10%

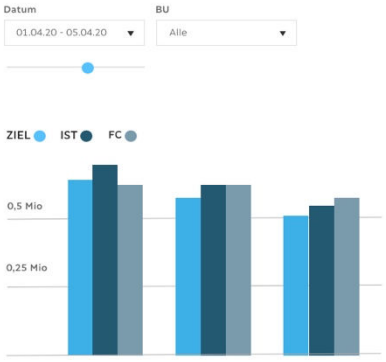
*Beispieldaten

Der Kundenreport zeigt die Rentabilität der Kundenprojekte. Hier werden Verkaufs- und Einkaufswerte unter Einbezug der Fremdleistungen gegenübergestellt. Der Deckungsbetrag ist die Grundlage für die Errechnung der Rentabilität.

Alle Datensätze können nach Stundenschreibungs- oder Rechnungsdatum, Kunden, Projektstatus, Business Unit und Projektleiter gefiltert werden.

Damit erhält pixelart ein detailliertes Monitoring über die aktuelle Kunden- und Projektrentabilität.

FORECASTING



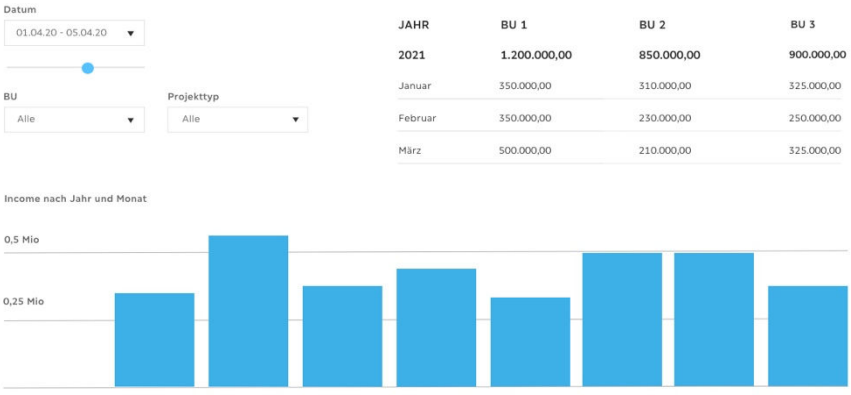
JAHR	ZIEL	IST	FC
2021	1.200.000,00	850.000,00	900.000,00
Januar	350.000,00	310.000,00	325.000,00
Februar	350.000,00	230.000,00	250.000,00
März	500.000,00	210.000,00	325.000,00

*Beispieldaten

Der Report zeigt den Umsatz-Forecast auf Monatsebene und gleicht außerdem Ziel- mit Ist-Werten ab. Das Ziel beinhaltet dabei das jeweils gesetzte Umsatzziel.

Über die Filtermöglichkeiten kann nach Datum und Business Unit gefiltert werden.

GROSS INCOME



JAHR	BU 1	BU 2	BU 3
2021	1.200.000,00	850.000,00	900.000,00
Januar	350.000,00	310.000,00	325.000,00
Februar	350.000,00	230.000,00	250.000,00
März	500.000,00	210.000,00	325.000,00

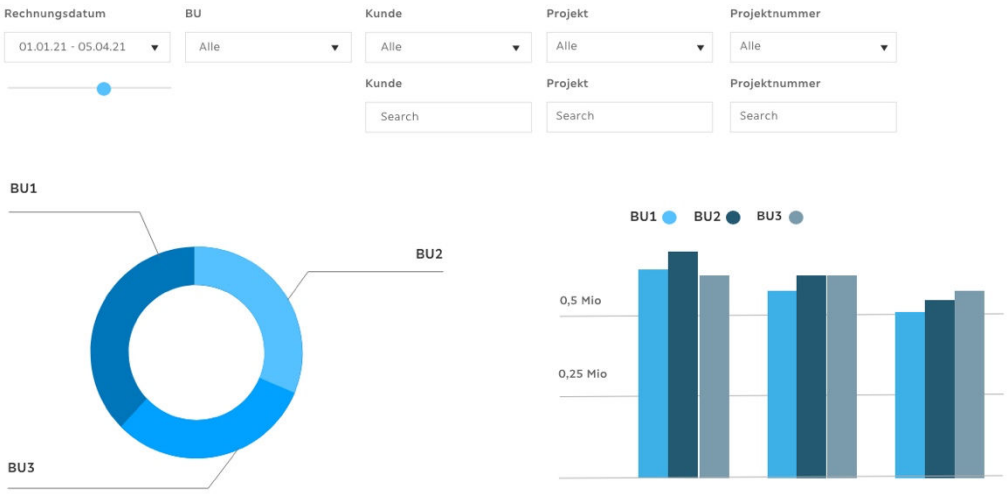
*Beispieldaten

Der Gross Income Bericht zeigt das Bruttoeinkommen pro Monat und pro Business Unit. Eingebuchte Aufwände, etwa Fremdkosten werden hier bereits herausgerechnet.

GROSS INCOME FÜR CROSSFUNKTIONALE TEAMS

Der Gross Income Bericht für den Projekttyp Digital Marketing zeigt das geplante Bruttoeinkommen und stellt es dem aktuellen Ist-Wert gegebenüber. Der Vorteil des Reports nach Projekttyp ist, dass hier BU übergreifende Aufwände und Umsätze erfasst werden können.

UMSATZ PRO BUSINESS UNIT



*Beispieldaten

Der Umsatzbericht nach Business Unit zeigt die verschiedenen Business Units im Vergleich und stellt Eigen- und Fremdleistungen jeder Unit gegenüber.
Als Filtermöglichkeiten stehen das Rechnungsdatum, BU, Kunde, Projekt und Projektnummer zur Verfügung.

Das Ergebnis

Die individuellen Dashboards zeigen tagesaktuell alle relevanten Daten, die für eine effiziente Unternehmenssteuerung wichtig sind. Unabhängig von Ressourcen und ganz ohne händische Aufwände.

Die Dashboards sind für Projektleiter und Geschäftsführung auch mobil einsehbar. Damit kann jederzeit der aktuelle Status geprüft und ggf. eingegriffen werden.

Der Forecast hilft pixelart dabei, Ressourcen effizient zu planen, Unternehmensziele an reale Bedingungen anzugleichen und wichtige Unternehmensentscheidungen aufgrund einer soliden Datengrundlage zu treffen.

Durch die freigewordenen Kapazitäten, können Ressourcen wertschöpfend und gewinnbringend eingesetzt werden. Das sorgt für mehr Rentabilität und Innovationskraft bei pixelart.

Porträt

Mirja Wohlfeil ist als Assistant of the Board vor allem für den Bereich Finance und Controlling bei pixelart zuständig.

pixelart ist eine europaweit tätige Digitalagentur. „Wir erschaffen digitale Erlebnisse, die Menschen begeistern und Unternehmen erfolgreicher machen. Dabei entwickeln und aktivieren wir Marken, Unternehmen und Start-ups im digitalen Raum über alle Kanäle hinweg. Unser Anspruch ist es, im Team mit unseren Kunden die besten digitalen Produkte und Lösungen mit dem größtmöglichen Nutzen zu erschaffen.“

Sie möchten mehr über Troi erfahren? Unsere Experten stehen Ihnen gerne zur Verfügung. Per E-Mail über sales@troi.de oder telefonisch unter +49 89 30905195-200.